

Lägesrapport:  
Ekologisk råvara  
2020/2021



# Lägesrapport svensk ekoråvara 2020/2021

## Förord

Agrovektor har fått ett uppdrag av Jordbruksverket, med stöd från regeringens medel avsatta för att främja ekologisk produktion, att sammanställa tillgången på ekologisk råvara, från EU-ekologiskt och KRAV-certifierat, samt biodynamiskt jordbruk i en rapport mellan åren 2019-2021.

Agrovektor är en oberoende, opolitisk aktör och har som sådan *inget syfte eller intresse att påverka eller driva marknaden i någon riktning*. Att sprida oberoende marknadsinformation som leder företag till rätt affärsbeslut är det enda målet.

Denna rapport är den tredje av tre och publiceras i mitten av juni 2021. Publicerade rapporter finns bland annat på [www.agrovektor.se](http://www.agrovektor.se) samt i sammandrag i Ekowebs Marknadsrapport 2019-2021.

Denna rapport försöker ge en samlad bild av tillgång, efterfrågan och potential, utifrån de förutsättningar som det gånga året givit samt en framåtblickande resume över kommande potentialer och utmaningar i marknad och produktion.

Perioden omfattar en av de mest extrema perioderna i modern tid, där förutsättningarna på marknaden kastats fram och tillbaka ett otal gånger. Inte bara på grund av den givna faktorn, Covid 19 utan även av andra marknadsförutsättningar som till exempel rekordskörden från växtodlingssäsong 2020.

Jag vill rikta ett stort tack till alla som medverkat i rapporten med så mycket värdefull kunskap och inspel. Trots alla år i branschen så gäller den gamla sanningen att ju mer man lär sig, desto mer inser man att man inget vet. **Då är det tur att man vet vem som kan veta!**

Jag hoppas att Du kommer ha stor nytta av denna rapport och önskar dig trevlig läsning!

Cecilia Ryegård  
rapportförfattare  
Agrovektor AB

## Bakgrund till rapporten

Den ekologiska marknaden bygger på produktionen av ekologisk råvara. Det är produktionsmetoden, som bland annat utesluter kemiska substanser och bekämpningsmedel samt konstgödsel och har ett starkt fokus på djurvälstånd, som ger konsumenten ett mervärde och som konsumenten betalar ett högre pris för. Detta regleras med det EU-ekologiska regelverket, som är obligatorisk för alla råvaror som kallas ekologiska, och med en frivillig pålaga för KRAVs regelverk. Utöver detta finns även ett regelverk för biodynamisk produktion, med ytterligare särregler. Detta räknas också som ekologisk produktion och faller under det EU-ekologiska regelverket.

Rapporten är en sammanställning av intervjuer från ekomarknadens viktigaste aktörer, lantbrukare, vd:ar, marknads-, försäljningschefer och andra relevanta nyckelpersoner inom respektive område. Ibländ blir rapporten en ögonblicksbild, då scenarion snabbt kan skifta, på en liten marknad som den ekologiska leder ibland förhållandevis små strömningar åt ena eller andra hållet till stora effekter i marknadsbilden.

Denna rapport kan ligga till grund för såväl jordbruks- som förädlingsföretags satsningar på ekologisk råvaruproduktion, samt för utländska intressenter för inköp och svenska företag som är intresserade av att exportera svensk ekoråvara. Rapporten beskriver utvecklingen för den svenska, ekologiska råvaran. Men även den ekologiska råvaran präglas i allt högre grad av vad som händer på den globala råvarumarknaden.

De gårdar som deltagit med information till rapporten har valts med syfte att kunna representera den genomsnittliga ekogården inom respektive produktionsgren.

# Sammanfattning och årsprognos

## Marknad & försäljning

Ekoweb, oberoende och Sveriges ledande bevakare av ekologisk marknadsstatistik, rapporterade i januari 2021 att för första gången under mätningens historia, 12 år, kunde man registrera en negativ utveckling för ekoförsäljningen, **-2** procent. Den ekologiska marknadsandelen minskade från 9 till 8,7 procent, ett tydligt trendbrott efter år av ständiga uppgångar. Anledningen till den negativa utvecklingen härledde Ekoweb bland annat till neddragningar från storkök och offentlig sektor i spåren av Covid 19 samt minskat fokus i detaljhandeln på marknadsföring och kampanjer av ekologiska livsmedel med minskande andel som följd.

Detta bekräftar av Ekocentrums rapport som släpptes i maj 2021 där man rapporterade att de ekologiska inköpen till offentliga verksamheter minskade med 1 procent under 2020. Därmed bröts en 20-årig positiv trend. Man kunde också konstatera att andelen offentliga verksamheter, kommuner och landsting, som har uppsatta ekomål för sina verksamheter har minskat från 88 procent till 67 procent. Detta kan även ge en indikation för utvecklingen av ekoandelen för kommande år.

Enligt analysföretaget Matpriskollen har marknadsföringen av ekologiska livsmedel minskat med en tredjedel i detaljhandeln mellan 2016 och 2020.

Enligt analysföretaget Nielsen ökade dock försäljningsvärdet av ekologiska livsmedel i butik med 340 miljoner, eller 3,5 procent. Den totala försäljningen i detaljhandeln ökade dock betydligt mer, med 6 procent. Det betyder att ekoförsäljningen inte gått lika stark som övriga, konventionella produkter och därför ändå tappar marknadsandelar.

Enligt KRAV så visar även Nielsen att försäljningen av KRAV-märkta produkter ökar med 1 procent i värde, detta efter flera år med stagnerad utveckling. Sett till volym var ökningen 3 procent. Det betyder att prisutvecklingen varit negativ under perioden och att KRAV-certifierade produkter såldes till lägre priser i butikerna under 2020 än vid årets ingång.

## Prognos marknad & försäljning

Enligt Ekowebbs prognos för år 2021 kommer den negativa utvecklingen för ekomarknaden att fortsätta under 2021. Man skriver ner sin tidigare prognos och beräknar en värdeminskning med 0,5 miljarder, eller en minskning med ca 2 procent. Det är en försämring med 1 miljard kronor jämfört med tidigare prognos, som låg på en ökning med 0,5 miljarder. Främst beror detta på att detaljhandeln inte förväntas ändra den inslagna vägen med färre kampanjer och mindre marknadsföring av ekoprodukter. Detta leder i slutändan till sämre och färre hyllplatser i butik, färre ekoprodukter och därmed färre möjliga ekologiska val för konsumenterna. Nya konsumenttrender som vegetariskt och veganskt har inte gynnat ekoförsäljningen, då det ekologiska utbudet är begränsat inom segmentet. I början av 2021 fick KRAV massiv kritik i en reportageserie av "Uppdrag Granskning". Detta kan också förväntas ha påverkat försäljningen negativt under 2021.

Ekowebs långtidsprognos gör gällande att den negativa utvecklingen 2020 och 2021 troligen bara är ett hack i en annars positiv kurva för den svenska ekoförsäljningen. Förväntningen är en värdeökning med ca 0,5 miljarder per år från år 2022 och framåt. Generellt är företagens förväntningar att ekoförsäljningen kommer att fortsätta att öka framöver på lång sikt, om än inte i samma takt som under de gyllene åren 2013-2016. Undantaget är de företag som är verksamma inom ekologisk animalieproduktion, där man är betydligt mer pessimistisk och förväntar sig ytterligare försäljningsminskningar.

Utvecklingen inom politiken spelar också stor roll för ekoförsäljningen framöver. Dagens regering har valt att fortsätta satsa på stimulering av ekoproduktionen och ekomarknaden, med nya pengar i ett satsningspaket mellan 2021-2023. EU har också tagit beslut om stora satsningar på ekologiskt inom unionen. Målet är att öka produktionen från 8 procent av jordbruksarealen till 25 procent till år 2030. Stimulanspaketet för såväl marknad som produktion är i antågan på EU-nivå. Samtidigt driver vissa partier politik där man inte specifikt vill gynna ekologiskt och som motsätter sig att det ska finnas politiskt satta ekologiska mål för produktion och marknad. Hur Sverige väljer att bedriva sin politik framöver kan starkt påverka den fortsatta utvecklingen för de företag som är verksamma inom ekoproduktionen.

### **Sveriges politiska mål till 2030:**

25 procent ekoareal  
(20 procent 2020)

60 procent ekokonsumtion i offentlig sektor  
(38 procent 2020)

#### **Globalt**

Den globala marknaden för ekologiska livsmedel och råvaror fortsätter att växa. Motsatt utvecklingen i Sverige så har ekoförsäljningen ökat betydligt mer, mellan 10-20 procent i spåren av Covid 19 år 2020. Många länder har stor brist på såväl ekoråvara som ekoprodukter. Detta har även en positiv effekt för efterfrågan på svenska ekoprodukter och råvara på världsmarknaden. Samtidigt ökar den ekologiska jordbruksproduktionen i de flesta länder, drivet av stigande råvarupriser på grund av den stigande efterfrågan. 2018 var första året då produktionsökningen var större än konsumtionsökningen. Detta betyder att svensk ekoråvara och svenska ekoprodukter kan förvänta sig hårdare konkurrens på världsmarknaden, om konsumtionsökningen avtar. De långsiktiga prognoserna för utvecklingen av den globala ekokonsumtionen är en ökning på ca 10 procent per år.

#### **Råvara**

Efter många år av brist på i stort sett all svensk ekologisk råvara, och även stora begränsningar till import av ekologisk råvara, har läget på marknaden vänt. I stort sett finns det god tillgång på det mesta av ekologisk råvara fram till årsskiftet 2020 och inledningsvis 2021. Detta gäller framför allt spannmål, och mjölkråvara. En prispress på så gott som alla råvaror pågår och prognosen är att denna prispress

fortsätter, men stabiliseras under 2021. Ekologiska överskott är inte långvariga. Ägg, kyckling och gris har redan stängt ekostallar. På ekologiskt mejeri är systemet stängt för nya producenter.

Två år av rekordskördar 2019 och 2020 har fyllt på spannmålslager i Sverige och även på världsmarknaden, periodvis till bristningsgränsen. Detta har resulterat i historiskt låga priser på vissa ekogrödor under 2020 och hittills 2021. Samtidigt fortsätter vissa ekogrödor att prestera priser på rekordnivå, som till exempel ekoraps.

Prognosen är prispress fram till ny skörd 2021. Detta på grund av att alla lager är fyllda hos kunder och upphandlare. En relativt stor höstsådd 2020 och en gynnsam start för de höstsådda grödorna 2021 bidrar inte heller till stigande priser.

Marknaden har sedan 2018 varit vikande på ekomejeri. Under 2019 var index negativt, en utveckling som fortsatt under 2020, även om avmattningen bromsat in. KRAV-tillägget till mjölkbönderna har som en följd av detta sjunkit med **ca 40 procent** under till årsskiftet 2020/2021. De privata mejerierna har gått ut med att man också gärna ser att producenter slutar med ekologisk produktion och övergår i konventionell produktion.

Det överskott vi ser är ett resultat av de stora omläggningar som skedde under 2017-2018 inom mejeri och 2017-2019 inom spannmålsproduktionen. Detta på grund av bättre lönsamhetskalkyl i ekoproduktionen. Under 2020 vände dock denna kalkyl för ett flertal gårdar och **i dagsläget visar den generella kalkylen på en bättre lönsamhet i konventionell produktion**. Prognosen är att kalkylen för spannmål kommer att ha svårt att stå sig mot konventionell även de närmaste åren. Produktiviteten har också ökat på de ekologiska gårdarna, främst inom spannmålsproduktionen. Samma antal gårdar producerar större volymer ekospannmål på samma areal som tidigare.

I de mindre produktgrenarna: gris, kyckling och ägg råder inledningsvis 2021 ett bra läge med balans, efter flera år av överskott som branschen reglerat med stängda stallar. En minskad produktion i kombination med en ökad efterfrågan på fågel och ägg på grund av omständigheter som fågelinfluensan och en växande exportmarknad på gris har gjort att marknaden nu går mot ett underskott och möjligheter öppnas för ökad produktion igen.

När det gäller ekologiska grönsaker och frukt råder en fortsatt generell brist, men sett till vissa enskilda produkter kan det även råda överskott. Ofta är såväl bristen som överskottet lokalt. Utmaningar finns i logistik och även i form av hantering och lagring. Fortfarande gäller att trots att marknaden signalerar överskott, så finns det alltid aktörer som vittnar om att de ändå inte får tag på råvara. Att hitta en marknadsmässigt gångbar prisnivå är också utmaningen i segmentet. Ofta kan produktionen inte leverera till det pris som marknaden är villig att betala, trots att efterfrågan finns. Detta är främsta hindret till stigande marknadsandel.

### **Omläggning eller ej?**

I dagsläget finns inte några direkta marknadssignaler som talar för en omläggning till ekologisk produktion för spannmål. Även om vissa ljusningar kan anas så är möjligheterna till omläggning också stängd inom många av de områden som styrs av



kontrakt: ägg, kyckling, gris och mjölk. Flera gårdar har också möjlighet att öka produktionen i redan befintliga anläggningar, eftersom man i dagsläget inte går på full fart.

För många gårdar är kalkylen i dagsläget svår att få ihop, jämfört med konventionell produktion. Givetvis måste hela gårdens förutsättningar tas med i beräkningen. Finns tex god tillgång på billigt kväve så blir kalkylen mer intressant. De långtidsprognoser som finns för ekospannmål gör gällande att det kommer att råda lägre priser under en längre period, därför bör man ta höjd i kalkylen och räkna på ett betydligt lägre spannmålspris än de historiskt höga senaste fem åren.

Möjligheten till odling av specialgrödor har hög potential. Säkring till slutkund rekommenderas framför allt på specialgrödor. Kunskapen och tekniken går dessutom snabbt framåt så möjligheterna för en kostnadsänkning i odlingen bedöms som stora på de flesta gårdar.

Nötkött är ett öppet system. I skrivande stund är det bra efterfrågan på ekologisk nötköttsråvara, och prognosen är att efterfrågan kan vara på väg att stiga ytterligare, med ev. stigande priser som följd. Här beror en ev omläggning på tillgång till mark/foder och ev vinster i gödseltillgång och möjlighet/intresse att engagera sig i avsättningen. Signalerna är att uppfödarna ökar sitt djurantal på grund av stor tillgång på foder under 2020. Detta kan komma att påverka tillgången med en ökning under 2021.

### **Bra läge för förädling**

För den förädlare som funderar på att satsa på ekologiska produkter finns stora möjligheter att få tillgång på råvara inom animalieproduktion. När det gäller **mjölk** finns det gott om råvara till ett historiskt lågt pris, tillgänglig omgående. Det samma gäller nöt i dagsläget. För **ägg, gris, kyckling** finns producenter som vill in i systemet och producenter som kan öka sin produktion.

För **spannmål** kan man förvänta sig en fortsatt låg prisbild för råvaran, jämfört med konventionell och god tillgång under den kommande 12 månaderna. I skrivande stund finns heller inget som tyder på låga skördevolym 2021. Men mycket kan hända innan skörden är bärgad!

För ekologisk **frukt/bär/grönsaker** kan man fortsatt förvänta sig starkt begränsad tillgång av större volymer och ett högt kostnadsläge (det samma gäller konventionell motsvarighet). Begränsningar i klimatet och hög kostnad och svårighet att få tag på arbetskraft höjer priset. Kontraktsodling kan dock vara en framkomlig väg.

För den som vill satsa på **export** av ekologisk råvara/produkter finns en stor möjlighet. Marknaden för ekologiska livsmedel växer globalt med ca 10 procent per år och under 2020 och 2021 ännu mer. Den svenska ekologiska exportaffären förväntas också kunna växa framöver. Just nu finns till exempel förfrågan om förhållandevis stora volymer griskött på flerårskontrakt ute hos de svenska producenterna.

# Lägesrapport svensk ekoråvara 2020/2021

## Ekologisk areal

Jordbruksverket är den aktör som samlar in och sammanställer den ekologiska arealen på årsbasis. Statistiken släpps i slutet av maj varje år. Det finns ca **5700 ekologiska jordbruksföretag** i Sverige.

Under 2020 minskade den ekologiska arealen med 1 procent. Ett tydligt trendbrott efter åtta år av ökning. Andelen var dock oförändrad, vilket troligen är topp fem i världen (världsstatistiken släpar efter och offentliggörs för 2020 i februari 2022).

Som jämförelse kan nämnas att den ekologiska andelen i Europa ligger på 3,3 procent och ökade med 6 procent 2019.

Samtidigt fortsätter arealen i omläggning att minska rejält i Sverige, med 24 procent, vilket är en större minskning än i fjol (-20 procent). Det är tredje året i rad som omlägningsarealen minskar. Detta ger en tydlig indikation på utfallet inför kommande år.

## Fortsatt lönsamt

Tidigare år har präglats av underskott, ibland till och med ett stort underskott, av de flesta råvaror som kan produceras av svenska ekoproducenter. På grund av ett hårdare klimat i konventionellt jordbruk, där det blir allt svårare att få ett ekonomiskt överskott av verksamheten, var intresset för att ställa om till ekologisk produktion stort under 2017 och 2018.

Generellt är lönsamheten fortsatt god i ekologiskt jordbruk i dagsläget, trots att råvarupriserna sjunkit under perioden, framför allt på mjölk och spannmål. Många producenter har effektiviserat sin produktion och avkastningen närmar sig ofta konventionella nivåer både på djursidan och i odlingen. Ekokonceptet är också en totalaffär med ofta flera ben att stå på för lantbrukaren. Detta gör att uthålligheten ökat bland de svenska ekoproducenterna. Framför allt gäller detta för de som varit länge i systemet. Det krävs mer än något enstaka "nödår" för en tillbakagång. Om den låga prisnivån består, eller förvärras kan dock detta läge snabbt förändras. Attraktionen i ekokonceptet är möjligheten till högre lönsamhet, om inte sett till enstaka år så över tid. Sett till en 10-års period presterar ekokalkylen fortfarande bra.

## Prognos för ekoarealen

I bästa fall kan ekoarealen bibehållas till år 2021, dvs **20 procent** av den totalt odlade marken. Men ett tänkbart scenario är att såväl areal som andel av total areal minskar.

Troligen får vi se fler ekologiska mjölkgårdar sluta eller lägga om till konventionell produktion under 2021, på grund av en förväntad lägre merbetaling på grund av en stor överproduktion av ekologisk mjölkråvara.



Det är troligt att även en del spannmålgårdar återgår till konventionella odling, eller avbryter pågående karens. Intresset för att ställa om till ekologisk produktion finns bland lantbrukarna, men just nu talar inte marknadens språk för någon ytterligare omläggning, vare sig inom animalie- eller spannmålsproduktion. För att intresset ska öka måste något radikalt ske till fördel för ekomarknaden, med stigande råvarupriser som följd.

Agrovektors prognos är en sjunkande ekoandel och sjunkande ekoareal med ca 1-3 procent under 2021 samt en trolig fortsatt minskande ekoareal och andel under 2022.

## **KRAVs mervärde i svenskt jordbruk har minskat**

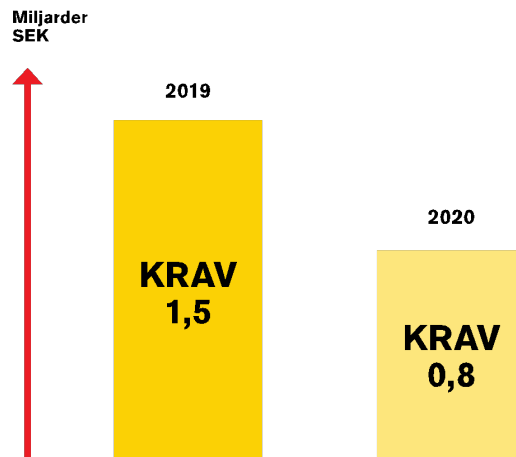
*Att KRAVs identitetskris fortsätter, som den gjort nu under en ganska lång period är bekymmersamt för hela ekobranschen*

*Märta Jansdotter, Gröna Gårdar*

KRAV är fortsatt den vanligaste certifieringen bland svenska lantbrukare. Inom mejeri och kyckling är alla ekologiska gårdar också KRAV-certifierade. Så gott som alla spannmålgårdar också, inte minst med anledning av att Lantmännen enbart handlar med KRAV-spannmål. Inom gris ägg och nötboskapsuppfödning finns det en del gårdar med enbart EU-ekologisk certifiering.

Totalt omsätter den ekologiska råvaran mellan 5 och 5,5 miljarder i bondeled, i värde när råvaran lämnar gården. **Av detta står KRAV-certifieringen nu för knappt 0,8 miljarder kronor**, enligt Agrovektors bedömning. Detta är en minskning med 0,7 miljarder från förra perioden. Minskningen kan främst härledas till den låga merbetalningen för ekomjölken, som sjunkit med 40 procent under 12 månader och den låga betalningen för den ekologiska spannmålen från skörd 2020. Värdet på den ekologiska spannmålen har nära på halverats med årets historiskt låga prisnivå.

Trots denna minskning av återfört mervärdesbelopp till svenskt jordbruk är KRAV-certifiering ett av de få mervärden inom svenskt jordbruk som lyckats tillfört ett reellt ekonomiskt mervärde tillbaka till lantbrukaren i praktiken.



*Det totala värdet för ekologisk/KRAV-råvara från svenska gårdar är ca 5-5,5 miljarder kronor i bondeled. Under 2019/2020 levererar KRAV-certifieringen tillbaka 800 miljoner kr till svenskt lantbruk. Det är en minskning med 40 procent mot föregående 12-månader. Värde­minskningen drivs främst av minskade KRAV-tillägg på mejeri och spannmål.*

Räknat på att drygt hälften av den totala ekomarknaden består av svenska råvaror så betyder detta att den svensk ekologiska råvaran växlats upp ca 3 gånger när det säljs till slutkund/konsument i butiker och storkök.

Att KRAV-värdet sjunkit under 2020 beror till största delen på att värdet för KRAV-spannmålen sjunkit rejält, i och med två på varandra följande väldigt bra skördar. Detta kan vara en tillfällig dipp, i och med att spannmålsmarknaden är den mest rörliga delen i gruppen av råvaror. Läget på spannmålsmarknaden kan se totalt annorlunda ut efter vintern och efter skörd 2021, beroende på odlingsbetingelser såväl i Sverige som i övriga världen. Eftersom marknaden för KRAV-råvaror är förhållandevis liten räcker det med i sammanhangen små rörelser, affärer som blir av eller inte blir av, för en stor påverkan på priset.

Att KRAVs mervärde till svenska lantbrukare minskar är bekymmersamt på flera sätt, även för konventionell produktion, om trenden består kommande år. Lyckas inte mervärdet bestå för premiumsegmentet, som KRAV räknas till, kommer detta i slutändan även att drabba konventionella lantbrukare i form av lägre betalningsvilja på sikt.

Risken är en fortsatt minskning under 2021 då merbetalningen för KRAV-mjölken troligtvis sjunker, om inte marknaden snabbt vänder drastiskt. Även spannmålen förväntas hålla fortsatt låga priser på grund av fulla lager från två tidigare rekordskördar, även om en viss ljusning i prisnivån kan märkas under första kvartalet 2021.

# Spannmål

- KRAV-certifieringens värde **0,15 miljarder (325 miljarder)**
- volym **ca 350 000 ton** ett normalår
- Marknadsläge: **Skiftande något förbättrad**
- Grödor med störst potential på exportmarknaden: **Grynhavre, malkorn och kvarnkvatiteter, raps**
- Trend: återgång till konventionell odling
- Marknadsutveckling: **stagnerande**

*- Jag tror att det kommer att dröja länge innan merbetalningen för KRAV-spannmål når de nivåer som man haft de senaste åren. Frågan är om de nivåerna någonsin kommer tillbaka. Då måste konsumentmarknaden börja växa igen, eller så måste producenter sluta. Men som det ser ut nu så fortsätter arealerna i världen att öka mer än vad marknaden växer.*

*Adnan Zelkovic, ansvarig försäljning ekospannmål, Lantmännen Lantbruk*

Under 2020 blev det en stor ekologisk spannmålsskörd, som ytterligare spädde på lagren från rekordskörden 2019. Detta gäller inte bara i Sverige utan även i hela östersjöregionen och norra Europa. Stora ekovolymmer med ursprung Baltikum och Tyskland söker köpare på exportmarknaden. Överskottet gav en påtaglig prispress som följde. Allra tydligast var prispressen på foderspannmål, där den stagnerade marknaden för ekologiska animalieprodukter resulterat i stagnerande omläggning av djurbesättningar och mindre besättningar och därav minskande efterfrågan på ekologiskt foder. Många grödor har varit satta under hård prispress, förutom trindsäd och raps. Särskilt utsatt är havrepriset och rågpriset.

Under 2019 fick de ekologiska spannmålsodlarna se sin lönsamhet sjunka rejält och under 2020 har den utvecklingen fortsatt. Priset har på många grödor sjunkit upp emot en krona, eller nästan en halvering på flera grödor, jämfört med priset på skörd 2019. Mest utsatt har rågpriset varit. Periodvis har priset på ekologisk råg varit lägre än för konventionell råg, vilket torde vara en historiskt låg nivå.

I dagsläget är det många gårdar som skulle ha en högre lönsamhet i en konventionell produktion. Samtidigt går de flesta ekologiska spannmålsodlare ändå fortfarande med vinst. Stora variationer finns dock. Lönsamheten hänger också på gårdens egna förutsättningar och om man har tillgång till en bra och prisvärd kvävekälla. Många ekologiska lantbrukare som varit inne i systemet länge ser också tillbaka på många år av god lönsamhet och man är därmed villig att försöka "rida ut" ett eller ett par dåliga år och invänta bättre tider.

Marginalen har sjunkit med ca 40 procent för den ekologiska lantbrukaren, sedan 2018. Detta samtidigt som en stor skörd innebär fler timmar i fält och större kostnader för hantering. Kort sagt mer arbete för mindre pengar.

*- Jag får signaler om att vi tappar odlare som går tillbaka till konventionell odling.*

*Victor Ebel, ekoansvarig Svenska Foder*

## **Karensspannmålen dumpar priserna**

Under 2019 och 2020 fortsatte ekoarealerna och arealerna i karens att öka kraftigt både i Sverige och i världen. En utveckling som pågått sedan 2017. Detta har inneburit en mättad marknad för karensspannmål i både Tyskland och Danmark vilket har gjort att en stor del av avsättningen för svensk ekologisk foderspannmål försvunnit. Merbetalningen till danska, tyska, och i år även svenska spannmålsodlare för karensgröda har också gott som försvunnit. Det återstår nu bara mellangårdshandel för merbetalning av karensgröda, annars är det konventionellt pris som gäller.

## **Efterfrågan finns...**

De grödor som går bäst och genererar ett bra pris även 2020/2021 är rapsen, som ligger på ca 9 kronor kilot under första kvartalet 2021, en drömnivå för bara några år sedan. Proteingrödor som ärter, åkerböna och brödvete över 11 procent med bra glutenhalt betalas det också bra för. Priset på ekologisk åkerböna ligger runt 5 kronor, vilket också setts som en drömnivå för något år sedan. En varning för prisnivån 2021 är att stora arealer raps är sådd, både i Sverige och Baltikum.

Grynhavren har det fortsatt tufft så långt 2021. En förklaring är att odlarna i Danmark och Baltikum inte brukar ha bra kvalitet på sin grynhavre, men i år har man lyckats och därför är efterfrågan lägre från de danska kunderna och mer ekologisk grynhavre finns tillgänglig från Baltikum än vanligt.

## **Mer optimism 2021**

Lantmännens försäljning av ekologiskt har ökat under perioden, främst drivet av ökad foderförsäljning. En lyckad utökning av sortimentet i slutet av 2019 var ekovodkan som produceras av Lantmännen Reppe. Lantmännen har lanserat nya ekoprodukter under varumärkena Kornkammeret och GoGreen under 2020.

Nya kunder ger nu möjligheter på den ekologiska spannmålsmarknaden i Sverige. Lantmännenägda Reppe har nu lyckats få en stororder som kan få stor betydelse för ekologiska spannmålsodlare framöver. För odlare i västra Sverige ger detta en ny möjlighet för avsättning av ekologiskt vete till en ny, expanderade ekomarknad i USA.

*-Vi är glada över att kunna växa vår affär med ekologiska produkter. Det för med sig att vi behöver öka våra inköp av ekologiskt vete betydligt. Det är roligt att kunna expandera och hitta nya kunder,  
Martin Engström, affärsområdeschef på Lantmännen Reppe*

Den nya affären med USA gäller ekogluten och gör att efterfrågan på ekologiskt höstvete i området kring Lidköping nu kommer att öka betydligt. Det är en ansevärd mängd ekologiskt höstvete som behövs för att fylla denna affär och där fokus är på höga proteinhalter. Strategiskt sett är det rätt område att öka efterfrågan i, eftersom Västergötland är det område som har mest ekologiska spannmålsarealer i odling, med en ekoandel om 20 procent.

*- För oss kommer det innebära att vi behöver köpa in cirka 18 000 ton ekologiskt höstvete kommande säsong. Efterföljande år siktar vi på att expandera affären med*

*ekologiska produkter ytterligare. En grundförutsättning för att lyckas är tillgången till ekologiskt vete och en sortutveckling för förbättrade produktionsutbyten.  
Martin Engström, affärsområdeschef på Lantmännen Reppe*

Affären skapar en möjlighet för lantbrukarna att bibehålla eller öka produktionen av ekologiskt vete, en marknad som varit under press det sista året.

*- Vi hoppas nu med basen i denna stora gluten affär att vi skall kunna fortsätta att utveckla våra ekologiska affärer ytterligare. Vi ser mycket positivt på framtiden och tror på.*

*Martin Engström, affärsområdeschef på Lantmännen Reppe*

### **Svensk ekoxport.**

Under 2020 hanterade Lantmännen drygt 150 000 ton ekospannmål och från fjolårets skörd så har exporten varit mycket stor. En export man räknar med kommer vara något lägre skörd 2021, på grund av en förväntad ökad inhemsk konsumtion. Men exporten av ekologisk spannmål har varit och fortsätter vara viktig för Lantmännen även för skörd 2021.

*- Försäljningen går bra och vi har haft den största exporten av ekologisk spannmål någonsin. Tyvärr till lite lägre priser eftersom det mesta har sålts som fodervete istället för kvarnvete. För att få den extra pengan är det viktigt att se till att skörden håller protein i år, samtidigt för odlare i väst kommer den nya artikeln Reppevete KRAV innebära en lättare specifikation med bättre grundpris.*

*Adnan Zelkovic, ansvarig för den ekologiska spannmålshandeln på Lantmännen Lantbruk*

Ursprunget har blivit allt viktigare och många europeiska spannmålshandlare har åkt på smällar när de köpt ekologiska proteingrödor från Kina under pandemiåret.

*- EU-ursprung och svenskt står högre i kurs när man exporterar i EU. Det märks och det är handlarna beredda att betala för.*

*Adan Zelkovic, ansvarig för den ekologiska spannmålshandeln på Lantmännen Lantbruk*

Just nu finns bara mindre lager kvar av vete och lite större lager av gryn havre kvar.

*- Jag uppfattar att de fortfarande finns lite vete kvar på gårdarna samt en del gryn havre. Raps, ärtor och bönor är däremot slut och det gör att priset på dessa råvaror nu stiger på grund av ökat behov. Sista veckorna har också priset för malkorn på ny skörd börjat stiga. Det är nog en funktion av att många bryggerier i EU väntar på att man skall börja öppna upp pubarna igen och att vaccinationerna snart är klara.*

*Adan Zelkovic, ansvarig för den ekologiska spannmålshandeln på Lantmännen Lantbruk*

Behovet till foder till animalieproduktion är det som främst drivit den ekologiska marknaden, både i Sverige och i andra länder i Europa. I dagsläget har dock efterfrågan på ekologiskt foder totalt stagnerat i Sverige, eftersom de ekologiska djurbesättningarna inte ökar, utan snarare minskar i storlek och antal på grund av en stagnerande, till och med i vissa avseenden minskande efterfrågan. Svensk kvarnindustri producerar produkter framförallt till nordiska konsumenter, men

tillväxttakten är låg och konsumenternas efterfrågan har hittills inte drivit på produktutvecklingen i stor omfattning.

### **Proteingrödor**

Proteingrödorna har rusat i pris under 2021 på grund av att Kina köper upp allt av värde på världsmarknaden. Detta har framförallt påverkat rapspriset och åkerböna under våren i positiv omfattning med nya prisrekord för framför allt åkerböna. Det är mycket raps sådd till skörd 2021 och den kalla våren har givit goda betingelser för rapsen, med få insektsangrepp.

### **...och nischgrödor**

Det finns möjlighet att utveckla odlingen av en rad intressanta nischgrödor på ekosidan. Hit räknas även gamla kultursorter, där intresset från konsumentensida är i tilltagande. Odlare av gamla svenska kultursorter har också kunnat notera att dessa grödor ofta är betydligt mindre påverkade av extremväder, än de vanliga kommersiella sorterna. Även en rad grödor som mycket väl skulle kunna odlas i Sverige, som vi bara inte har tradition av, eller glömt av tex durumvete, humle, bovete m.fl. har en intressant potential.

Rådet till den som vill prova att odla någon specialgröda är att se till att ha en slutkund, kontrakt eller egen avsättning för grödan. Lika lönsamt som den här typen av projekt kan bli, lika kostsamma kan de också vara om man inte hittar avsättning för skörden.

*-Vi har en bra efterfrågan på speltvete. Där har vi flera förfrågningar inför hösten.  
Magnus Sandberg, R2 Agro*

### **Potentialer**

Det är förhållandevis små volymer det handlar om, som totalt kan ändra prisbilden, när det gäller ekospannmål. Ett par nya exportkunder till nya marknader kan helt ändra marknadssituationen.

*- Det finns många positiva tecken ute på världsmarknaden som gör att vi ser ljus på framtiden. Vi veta att det är många industrier som bygger för att kunna öka sin produktion av ekologiska spannmålsprodukter. Till exempel är den tyska marknaden jättestor och kan lätt svälja stora volymer.”  
Adnan Zelkovic, ansvarig ekoförsäljningen, Lantmännen*

*- Generellt sett skulle jag säga att kvalitet lönar sig alltid. Att satsa på att få bra grödor är det bästa man kan göra. Sedan är det så på den här marknaden att en efterfrågan kan snabbt dyka upp och sedan också snabbt försvinna.  
Victor Ebel, ansvarig för spannmålsinköpen hos Svenska Foder*

Att räkna på en omläggning utifrån tidigare års prisnivåer är i dagsläget dock inte realistiskt. Detta nämndes redan i de två tidigare rapporterna. Trots en positiv inledning för 2021 kan den nuvarande låga prisnivån bli långvarig, enligt marknadens aktörer. Det krävs minskade ekoarealer i spannmålsodlingen, eller att marknaden ökar rejält för en förändring i prisbilden. Detta är vad som just nu sker. Marknaden är på väg in i en balans efter två rekordskördar.



Fler länder är nu aktiva på exportmarknaden med större volymer, Världsmarknaden fortsätter att öka mellan 5-10 procent per år. Men 2020 är första året som produktionen överstiger konsumtionen på de flesta stora konsumtionsmarknader, som tidigare varit starkt beroende av export och nu själva blivit exportländer. Men svenskt ekologiskt är fortsatt eftertraktat.

Teknik och kunskap när det gäller ekologisk spannmålsodling är på stark frammarsch. Potentialen i förbättrad lönsamhet i möjliga effektiviseringar och förbättringar på gårdsnivå är på många håll fortfarande hög. Den tidigare bedömningen har varit att även vid ett minskat spannmålspris finns en god möjlighet till fortsatt lönsamhet i ekologisk spannmålsodling. Med höstens ekologiska spannmålspriser var den gränsen dock för många gårdar nådd.

Potentialen i proteingrödor, vallfröodling, specialgrödor, "gamla grödor" och bedöms som mycket god både på kort och lång sikt. För all odling som sträcker sig bortom gängse handelsgrödor gäller att säkra slutkund, avsättning och kontrakt.

*Jag förlorar nu minst 1000 kr/ha och är på att fortsätta med eko jämfört med att börja odla konventionellt. På mina 400 ha förlorar jag alltså 400 000 kronor per år på att fortsätta med eko.."*

*Ekologisk spannmålsodlare*

*- Vi har tagit riktigt bra skördar de senaste åren. 2020 hade vi en rekordskörd på åkerböna på 5,2 ton/ha, rapsen ligger på drygt 4 ton och havren på över 6 ton. Genom vår äggproduktion har vi tillgång till billigt kväve. För oss bygger fortsatt spannmålen välfärden i ekoaffären, trots lägre priser 2020 och kanske även 2021. Magnus Nilsson som med Jenny Nilsson driver en gård i Vikingstad med 18 000 hönsplatser och 350 ha växtodling*

**Agrovektors prognos** Arealerna i karens 2020 har minskat kraftigt och det rapporteras nu också om gårdar som avbryter sin karens och även befintliga ekogårdar som går tillbaka till konventionell produktion även under 2021. Just nu lockar inte kalkylen för ekospannmål till omläggning, varför troligen väldigt få kommer att ställa om just nu. Under första kvartalet 2021 har en viss stabilisering av foder och vetepriiset skett. Marknaden går nu mer mot en balans och troligen något stigande priser från rekordlåga nivåer. I maj 2021 ser grödorna relativt bra ut vilket just nu inte driver på marknadens aktörer till ytterligare handel. Skörden 2021 utvisar vad prisläget blir under hösten.



# Animalier

Svenskt kött i allmänhet men ekologiskt/KRAV kött i synnerhet borde kunna ha allt att vinna på det ökade fokus som köttfrågan har just nu, och troligen kommer att ha en lång tid framöver. Om man lyckas att göra sig hörd i några av de frågor som får det största fokus i samhället just nu tex antibiotikadebatten, djurvälferdsdebatten och köttdebatten. I ICAs framtidsrapport nämns till exempel en ökad konsumtion av ekologiskt kött som en del av lösningen för att bromsa antibiotikaanvändningen. Här borde den ekologiska branschen haka på snabbt för att dra nytta av detaljhandelsledarens argument. I WWFs Köttguide håller man ekologiskt kött högt och som vinnare ur hållbarhetssynpunkt i de flesta lägen. Många av de argument som lyfts i debatten för minskad köttkonsumtion kan överlag användas till fördel för det ekologiska köttet. Lyckas man med detta finns goda möjligheter till ökad försäljning. Men det kräver en betydligt högre aktivitetsnivå än i dagsläget.

Den ekologiska marknaden för animalieprodukter är dock starkt påverkad av den vegotrend som råder i detaljhandeln och bland konsumenterna. De ekologiska konsumenterna är generellt mer mottagliga för klimatdebattens argument mot animaliekonsumtion. Här har ekobranschen inte hittat en framkomlig väg att bemöta den skepsis som just nu finns, och ett längre tag funnits bland konsumenterna. Det är i många fall tidigare ekokonsumenter som nu går i främsta ledet för veganrörelsen. Eftersom ekologiska alternativ är sällsynta bland veganprodukterna innebär det också ofta att denna del av konsumenterna även lämnar ekosortimentet, vilket inte alltid är avsikten, men blir konsekvensen.

Det finns vissa signaler som tyder på att den vegotrenden är att på väg att avta, och stabilisera sig. Tydligt är i alla fall att intresset för växtbaserat kommer att vara större framöver, innan vegoboomen. Här måste ekologiskt hitta sin självklara roll.

*– Just nu delar sig konsumentintresset för att äta vego i två helt motsatta ideal. Äta ekologisk, naturligt med inga tillsatser å den ena sidan. Äta industriprocessade vegoprodukter å den andra. Båda riktningar kan inte vinna, det är dock sannolikt att de båda för med sig ett ökat växtbaserat ätande. Men det finns en påtaglig risk för att människor kommer att ta avstånd från vegotrenden då, eftersom den år 2025 kommer att stå för något gammalt.*

*Richard Tellström, Måltidsforskare, i ICAs framtidsrapport*

## Mjök / Mejeri

- Värde i bondeled ca **1,8 mdr** kr
- KRAV-certifieringens värde: 0,35 miljarder (**0,53**) miljarder
- volym ca **480 000 ton 2020**
- **+4 procent 2020**
- Ekoandel ca 17 procent
- Potential för bonden: All rekrytering **stoppad på obestäm d framtid**
- Marknadsutveckling: mogen, negativt index på väg mot stabilisering
- Marknadsläge: **Överskott ca 30 procent** Ir **150 000 ton**

Den svenska produktionen av ekologisk mjök har ökat kraftigt sedan 2016. Trots marknadens tillbakagång under 2020 så fortsatte invägningen att öka med 4 procent. Bedömningen är att dagens överskott av ekologisk mjökkråvara är ca 30 procent av invägningen. Detta betyder att ca 150 000 ton ekoråvara i dagsläget säljs till konventionellt pris, vilket betyder en förlust för mejerierna. Så gott som samtliga mejerier rapporterar fortsatt tröghet i försäljningen av ekoprodukter. Man har heller inte lyckats öka exporten. Denna utveckling har pågått de senaste 3-4 åren. Det har även tidigare funnits perioder av överskott på ekologisk mjökkråvara, men inte så långvarigt som denna gång. Marknaden förväntas inte heller ändras i någon radikal omfattning den närmaste tiden. Just nu pågår diskussioner inom mejeriföreningarna om hur man ska hantera situationen och långsiktigt kunna korriger a överskottet.

Marknadsledaren Arla är den aktör som sätter priset på den svenska ekologiska mjökkråvaran. Under sista delen av 2020 nådde ersättningen för ekomjölken den lägsta nivån på många år. Ekobönderna har ändå varit hjälpta av att det konventionella priset stigit, och därmed grundbetalningen för all mjök. Under våren 2021 har därför den totala bilden ljusnat något. Samtidigt har skillnaden mellan att producera ekologisk mjök och konventionell stadigt minskat, framför allt om man jämför med konventionella premiumkoncept, som till exempel Arla Ko.

Kategorin mejeri är en av de bärande pelarna på den ekologiska marknaden. Arlas gröna enlitorsförpackning av mellanmjök är en av de största, troligen till och med den största, enskilda produkten på ekomarknaden. Sedan 2018 har mejeri överlag tillhört en krympande kategori, även om en del marknadsandelar kunnat behållas på grund av ett höjt pris. Den rådande konsumenttrenden styr mot allt högre andel vegetabilier i kosten. I hälso- och miljödebatten har kategorin mejeri fått ta hårda smällar 2020 och även inledningsvis 2021. De ekologiska konsumenterna är i än högre grad mottagliga för hälso- och miljöargumenten än de konsumenter som inte handlar ekologiskt.

*- Den växtbaserad trenden är så stark i Sverige. På mejerisidan är det svårt att nå fram till de konsumenter som tidigare valde ekologiskt, för de vill inte idag inte ha animalieprodukter.*

*Erik Pålsson, ekologisk mejeriproducent som levererar till Arla*

Under 2020 hade ekologiskt mejeri ett fortsatt negativt index, medan konventionellt mejeri återhämtat sig till viss del. Lanseringen av "Netto Noll", den klimatneutrala ekomjölken hos Arla rapporteras ha bromsat konsumtionstappet.

En troligen hög andel av de konsumenter som överger mejerihyllan till förmån för de vegetariska alternativen, som soja- mandel och havremjolk, köpte tidigare ekologisk mjölk. Detta har fortsatt att påverkat utvecklingen för ekologiskt mejeri negativt under 2021. Detta påverkar också utvecklingen för hela den ekologiska marknaden i hög grad, eftersom mejeri är en betydande andel av ekomarknaden. De ekologiska alternativen är dessutom ännu få bland de vegetabiliska alternativen. Många av de kunder som i högre utsträckning har gått till vegetabiliska alternativ har också gått från att köpa svenska, ekologiska kött/mjolkprodukter till att istället köpa importerade konventionella sojaprodukter.

### **Mjölkkor:**

Enligt Jordbruksverket fanns det 56 700 mjölkkor, en minskning med ca 2000, eller ca 3 procent 2019, den senast tillgängliga statistiken. Detta kan jämföras med en ökning med 10 procent, eller 5000 kor under året innan. Troligen har antalet ökat under 2020, eftersom invägningen ökat. En produktion på ca 480 000 ton ekologisk mjölkråvara vägdes in till landets mejerier under 2020. Andelen var ca 17 procent av totalinvägningen .

KRAV-certifieringen bidrog med drygt en halv miljard kr till svenskt jordbruk under 2018. **Värdet har nu sjunkit till 0,4 miljarder kr, en värdeinsänkning med 40 procent, under 2020-2021**, enligt Agrovektors beräkning.

Arla, och resten av mejeribranschen, har under de senaste tre åren mött en marknad som inte i samma utsträckning ökat efterfrågan på ekologiskt mejeri. Man har inte heller lyckats få igång någon större omfattning av export på ekologiskt mjölkpulver, som skulle kunnat avlasta marknadssituationen. Nu satsar man på vassle och osttillverkning på ekosidan. Man har en förhoppning om att lyckas producera ekologisk premiumbulc och på så sätt kunna lyfta undan stora ekovolymer från marknaden.

Mjölkspriset har varit relativt bra för ekomjolk under tre år till 2019. Under 2020 har det minskat, samtidigt har glappet minskat mellan andra premiumkoncept som man sjösatt som Arla Ko, som ligger mellan eko och konventionellt. Denna utveckling har fortsatt under 2021 och det gör att det nu finns producenter som funderar på förändringar i sin produktion. Till exempel att släppa KRAV-certifieringen på mjölken, men behålla den ekologiska spannmålen och vullen eftersom man kan använda gödseln som eko ändå och på så sätt optimera produktionen.

*Trots att ekopremien stadigt minskat så har min lönsamhet ökat. Detta pga av att mjölkpriset generellt sett har gått upp. Jag odlar mycket raps och den är det väldigt bra betalt för i år, så min helhetsaffär är trots allt bättre nu."*

*Erik Pålsson, Geråsens gård*

**Potentialer:**

Analysen är att antalet ekologiska mjölkkor troligen ökat under 2020 men därefter kommer att minska kommande år. En motverkande faktor kan vara att det konventionella priset ökat och därmed att mjölkpriset blivit så pass mycket bättre även på den ekologiska gården, att några väljer att skaffa fler kor. Detta kan försämra mejeriernas ekonomi på ekoaffären ytterligare, om man inte lyckas med satsningar på ekologisk premiumbulk.

Om inte den ekologiska mejerimarknaden tar ny fart så kommer oundvikligen en neddragningen av antalet ekologiska mjölkkor, förr eller senare. Dels på grund av en trolig justering/minskning av det ekologiska tillägget men även på grund av att det konventionella alternativet lockar när prisskillnaden blir för liten. Det finns även flera möjligheter att ha konventionell mjölkproduktion parallellt med ekologisk växtodling och för många producenter kan man se en möjlighet till både förenkling och bättre lönsamhet på sista raden.

Potentialen i ekologiskt mjölkpulver till marknader i Asien bedöms som fortsatt hög, det har den å andra sidan gjorts de senaste 10 åren utan att det inneburit någon revolutionerande marknadsmöjlighet för de svenska ekomjölksproducenterna.

Med dagens förutsättningar är det svårt att se någon ljusning på den ekologiska mejerisidan. Det kan mycket väl vara så att konsumtionen av ekologiska mejeriprodukter fortsätter att minska för helåret 2021.

# Kött

Kött över lag var en omdebatterad kategori under hela 2019 och den negativa influenserna från debatt i media och samhälle har fortsatt under 2020 och 2021.

*- Köttkonsumtionen minskar totalt sett, både på gris och nöt. Samtidigt ökar den svenska andelen och importen minskar. När pandemin slog till ökade detaljhandeln tvåsiffrigt varje vecka i ett halvår, och vår försäljning har följt samma utveckling. I detaljhandeln är svenskt kött stort och när folk började äta mer hemma ökade den svenska köttförsäljningen. På importens bekostnad. Men totalt sett minskar ändå köttförsäljningen.  
Magnus Lidholm, kvalitets- och miljöansvarig HK Scan*

Enligt marknadens aktörer har man inte lyckats förmedla det ekologiska köttets mervärden på ett tillräckligt bra och tydligt sätt ut mot den breda massan av konsumenterna. Detta är de flesta överens om. Vem det är som har misslyckats med denna kommunikation är man däremot inte ense om. Är det lantbrukarnas ansvar, slakterierna, förädlarnas, detaljhandelns eller KRAVs ansvar? Ekologiskt kött har sina trogna kunder, men denna skara växer inte nämnvärt.

Exempel på framgångsrika, små ekologiska koncept finns det dock en hel del. Där blir kopplingen tydligare för konsumenten. Mervärdena kopplas till en producent, en gård och ofta en närmiljö, en kombination som ofta har stora möjligheter att bli framgångsrik. Här finns också en högre betalningsvilja hos konsumenten.

Alla kategorier för kött har en låg ekologisk andel. Detta gäller inte bara i Sverige utan även i andra stora konsumtionsländer för ekologiska livsmedel som Tyskland och Danmark.

I Sverige hade den ekologiska köttförsäljningen bekymmer under 2019. Det gick trögt på alla djurslag i butik. I butik har denna utveckling fortsatt under 2020 för charksortimentet men på nöt har man sett en liten vändning. I pandemins spår ökade försäljningen på vissa konventionella köttprodukter, och under 2021 har detta även i viss mån lyft den ekologiska försäljningen. Eftersom priserna höjts för det konventionella köttet har även de ekologiska producenterna fått se en höjd betalning, även om KRAV-tillägget varit konstant.

# Nötkött

- Värde i bondeled ca **0,65 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **16,5 miljoner kr** (ngt mindre än 2019)
- volym **ca 16 000 ton** (ngt mindre än 2019)
- Potential för bonden: lågt mervärde för KRAV och EU-eko i bulk, stor potential i egen försäljning
- Marknadsutveckling: något ökande
- Marknadsläge: **Överskott** fortsatt utmaning i anatomin
- Ca **12 procent** av den totala nötslakten är ekologisk

*-KRAV-tillägget har inte förändrats under perioden. Det känns som att konsumenterna vill ha svenskt kött och det är ett stort intresse, eko eller ej. Jag ser ändå positivt på framtiden och satsar på fler djur och dubblerar min produktion under 2021.*

*Christina Andrén, nötköttsproducent. Halna Gård, Töreboda*

*- Rent generellt känns det lite trögt på ekomarknaden. Det är brist på svenskt nötkött, men vi har haft bra tillförsel. Priserna har gått upp för oss men det är på grund av att priset på konventionellt kött har ökat. Effekterna av torkan 2018 ligger fortfarande kvar. Hemmaätartrenden har varit väldigt positiv för vår marknad. Fler konsumenter väljer att köpa dyrare och bättre kött med identitet. Betalningsviljan har ökat för livsmedel med ursprung och story. Det är främst restaurangerna som köper import. I pandemins spår har folk blivit mer medvetna och ändrat inställning till mat.*

*Märta Jansdotter, VD Gröna Gårdar.*

Det generellt höga nötköttspriset har gjort att ytterligare påslag för ekologiskt och KRAV blivit för mycket för många konsumenter. För de mindre koncepten har dock försäljningen fortsatt positivt för många och här finns också ofta en stark framtidstro bland producenterna.

Branschen har en fortsatt stor utmaning att jobba med KRAV-kött och att marknadsföra mervärdena på ett bättre sätt. Det är väldigt mycket KRAV-djur som inte säljs som KRAV eller ekologiska i dagsläget, utan istället går in i den konventionella försäljningen. En viss förändring till det bättre har dock skett under perioden.

## Tillgången på nöt

Tidigare år har tillgången på ekologiskt nötkött varit god, till och med mycket god, sett till ädlare detaljer, samtidigt som det har varit brist på ekologisk nötfärs. Problematiken för förädlingsindustrin är att få avsättning för hela djuret och därmed en god ekonomi i hela ekoaffären. Det förväntades uppstå en brist i och med den stora utslaktning som skedde efter torråret 2018 och periodvis har det också varit brist på nötkött av denna nämnda anledning. Detta har gällt för både ekologiskt och konventionellt nötkött. Just nu, i slutet av maj, finns ingen slaktkö på ekologisk nöt

Någon utslaktning av KRAV-mjölkcor är inget som hittills märks hos slakterierna efter andra halvan av 2020. Något som befarats på grund av den tröga marknaden på ekologiska mejeriprodukter och ett lägre KRAV-tillägg under 2019 och 2020.

Merbetalningen ligger på runt **1 krona** för ekologiskt /KRAV-kött. För de producenter som säljer köttet själva direkt till konsument via tex köttlådor är däremot merbetalningen ofta betydligt högre. Den förhållandevis låga merbetalningen i KRAV-certifieringen när det gäller nötkött förklaras med att en stor mängd KRAV-kött i dagsläget säljs konventionellt. Kan mervärdet för KRAV inte tas ut i slutled kan mervärdet inte heller upprätthållas till bonden. Detta trots att det KRAV-kött som säljs som KRAV ibland är dubbelt så dyrt som det konventionella. Detta räcker inte eftersom en stor del av djuret får säljas konventionellt.



# Gris

- Värde i bondeled ca **130 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: **40 miljoner**
- volym ca **30 000 KRAV** och **15 000 EU-ekologiska** grisar (2020)
- Potential för bonden: kontraktsstyrd. Just nu diskuteras ökning
- Marknadsutveckling: **Stagnerad i Sverige men möjlighet till export**

Den svenska marknaden står och stampar på ekologiskt och KRAV-märkt griskött. EN problematik som anges är de anonyma varumärkena på marknaden och att kedjorna har en svag inställning till produktutveckling. Där finns levande diskussioner av till exempel aktörer som Jord på trynet att sätta ett eget varumärke på marknaden, för att råda bot på anonymiteten och det låga utbudet av produkter.

Det har också skett en omstrukturering av slakten och styckningen av köttet under perioden, sedan förra rapporten. Från att HK Scan och Svenskt Butikskött varit så gott som dominerande på slakt och styckning, är det nu KLS som slaktar alla KRAV-grisar, samt ca 5000 EU-ekologiska grisar, dessa säljs samtliga på exportmarknaden. HK Scan slaktar nu enbart ca 10 000 EU-ekologiska grisar, dessa går in i charkproduktion.

Från att det tidigare enbart varit i stort sett en kund på KRAV-grisarna (Svenskt Butikskött) är kunderna nu i huvudsak tre aktörer: Svenskt Butikskött, Änglamark och Gårdssällskapet, som snabbt seglat upp som en aktör att börja räkna med, och där volymerna förväntas öka.

I mitten av 2020 kommer rapporter av en begynnande brist på ekogrisar i Nordamerika och England och att även förfrågningar från kunder på dessa marknader kommit till svenska aktörer. Inledningsvis 2021 är det ute i Europa just nu stor efterfrågan på ekologiskt griskött. Även på den nordamerikanska marknaden finns en stor efterfrågan. Det finns stora möjligheter för svenska KRAV-producenter att sälja griskött med bibehållet värde för KRAV-certifieringen både till Tyskland och England. I slutet av maj finns uppgifter om att det finns förfrågningar från kunder på så stora volymer som sammanlagt 3000 grisar per vecka, som skulle kunna vara möjligt att exportera från Sverige till dessa länder. Det skulle också kunna vara fråga om flerårskontrakt på dessa volymer

*- Vi märker ett jättestort intresse från exportmarknaden, det är enorm hausse på ekogris i Europa och Nordamerika. Just nu har vi inte grisar så att det räcker men vi ser över möjligheterna att kunna leverera större volymer. Samtidigt är vi lite brända sedan förra gången vi drog upp vår produktion. Då hade marknaden svalnat betydligt när vi kunde leverera grisarna och vi fick ett överskott i stället. Vi vill inte hamna i samma situation igen*

*Mats Schörling, KRAV-grisproducent, Jord på trynet*

Det finns gott om billigt ekofoder i år, samtidigt som proteinpriserna är höga. De svenska producenterna har en något högre betalning än till exempel de danska producenterna och lönsamheten har även förbättrats något, på öresnivå, jämfört med förra rapporten.

# Kyckling

- Värde i bondeled ca **50 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **35 miljoner**  
(dock mycket svårt att jämföra med konventionell produktion)
- volym ca **730 000 fåglar (-20 000) 2020**
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Eventuellt nya producenter 2022. Relativt sett bibehållen marginal mot konventionell produktion.
- Marknadsutveckling: Ökande, med fortsatt potential
- Marknadsläge: **Balans**

Slakten av ekologisk kyckling var något mindre 2020 (-20 000). Ungefär 730 000 fåglar slaktas av två aktörer Bosarp Kyckling/Kronfågel och REKO Kyckling. Prognosen är bibehållen slakt 2021. Marknaden har varit stabil under året, i balans med produktionen, med ca 4-5 procent beräknat på värde av den totala svenska marknaden. Sett till slaktvikt är det ca 1 procent.

Lönsamheten för lantbrukaren bedöms vara ungefär i nivå med tidigare år, liksom att marginalen jämfört med konventionell produktion är den samma som tidigare.

I dagsläget finns ingen konkurrens från importerad kyckling. Däremot har det under 2019 och 2020 byggts upp en stabil exportaffär till Hongkong och Japan av Bosarp Kyckling/Kronfågel, en export som beskrivs som "mycket framgångsrik" och med fortsatta möjligheter. Denna export fick under 2020/2021 läggas på is på grund av utbrottet av fågelinfluensa. Försäljningen i den svenska detaljhandeln har dock ökat och på så sätt har den inhemska marknaden lyckats svälja de volymer som blivit kvar i landet i och med den uteblivna exporten.

Det finns två aktörer som marknadsför svensk ekologisk KRAV-kyckling i Sverige. Bosarp Kyckling var länge ensam aktör på marknaden men har sedan 2016 fått sällskap av REKO-Kyckling. Bosarp Kyckling, som startades som ett privat initiativ men nu ägs av Kronfågel, är marknadsledare och slaktar under 2019 ca 450 000 kycklingar, vilket är ungefär samma volym som året innan och även samma volym som man beräknar slakta under 2020. Man har i dagsläget åtta uppfödare anslutna till konceptet.

*- 2020 var ett bra år! Pandemin har gynnat ekoförsäljningen. Det har skett en förflyttning på marknaden från hotell o restaurang till dagligvaruhandeln och det har gynnat oss. i många hushåll har 5 till 10 luncher mer per vecka ätits hemma istället för på restaurang. Man har ätit mer och finare måltider hemma. Konsumenterna har fördelat om hushållets pengar till att köpa bättre råvaror, man har prioriterat att handla hem bra varor. Vi får se vad som händer till hösten.*

*Marcus Frank, VD Reko-kyckling*

Under 2020 sjönk priserna på ekologiskt foder mot rekordnivåerna under 2018. Under första halvan 2021 har det varit brist på foderprotein och stigande priser framför allt har tillgången varit osäker. Men situationen har för de flesta löst sig bra.

Det ekologiska kycklingpriset är ca tre gånger högre än det konventionella priset, men samtidigt är det en betydligt dyrare produktion där de konventionella producenterna idag har en bättre lönsamhet och kalkyl. Samtidigt har den ekologiska hönsgödsel ett högt värde och för många gårdar förbättrar det den totala kalkylen avsevärt, antingen den säljs eller används på de egna åkrarna.

*- Vi ser positivt på marknaden. Det har varit en positiv Coronaeffekt och vi får hoppas att konsumenten fortsätter att handla som under pandemin även när Sverige öppnar upp igen. Vi tittar på volymökning inför 2022 och hoppas kunna ta in någon ytterligare producent då. Något som hindrar är den skenande byggkostnaden. Investeringar kan vara svårt räkna hem det med dagens byggpriser.*

*Marcus Frank, VD Reko-kyckling*

Prognosen inför 2021 är bibehållen slakt. Det har skett en försäljningsökning på den svenska marknaden och denna hoppas man kunna bibehålla framöver. När exporten kan komma igång till Asien igen, efter att fågelinfluensan klingat av så betyder det att det skulle kunna finnas behov av en slaktökning.

### **KRAV andel**

All ekologisk kycklingproduktion i Sverige är KRAV-certifierad. I dagsläget efterfrågas inte EU-ekologisk kyckling på den svenska konsumentmarknaden. Importerad ekokyckling existerar knappt. Små volymer finns i omsättning inom Foodservice från Frankrike och Danmark, men enligt uppgift är dessa ingen försäljningssuccé.

Intresset för uppstart av ekologisk/KRAV-uppfödning av kyckling finns helt klart fortsatt bland lantbrukarna. Anledningen är flera. Dels en historiskt bra lönsamhet över tid, samt ytterligare mervärden i gödsel och en möjlighet till förädling av egen foderspannmål. Skulle marknads behov öka kan produktionen öka på 6-12 månaders sikt beroende på tillgången på stall. Sett till den fortsatt låga totala andelen för ekologisk/KRAV-kyckling är bedömningen att goda utsikter finns för ökad tillväxt i marknaden. Att dessutom den inhemska försäljningen ökat i pandemins spår visar att det finns intresse från svenska konsumenter att köpa KRAV-kyckling.

En dubblering av dagens volym borde vara fullt möjlig inom några års perspektiv.

# Ägg

- Värde i bondeled ca **700 miljoner kr**
- KRAV-certifieringens värde: ca **360 miljoner**
- volym ca 29 miljoner kg (**20,5 miljoner kilo 2020 oförändrat JBV ekoandel 15,8**)
- Potential för bonden: högt KRAV-värde, stort mervärde i gödseln. Producenter har slutat under perioden
- Marknadsutveckling: vikande 2020 ökande 2021
- Marknadsläge: **Brist**

Utbrottet av fågelinfluensan under året har starkt påverkat marknaden för ekoägg. Från ett överskott, där en omfattande export bedrivits, har marknaden svängt till ett underskott, där alla producerade volymer säljs omgående till bra pris på hemmamarknaden. Exporten har därmed upphört.

*- Vi har fått en konsumentförflyttning till ekoäggen, i och med att det periodvis varit brist på konventionella ägg, men det samtidigt har funnits ekovolymer, vilket kanske har gjort att fler konsumenter upptäckt ekoäggen. Vi får se om intresset består när läget återgår till det normala igen.*

*Magnus Bolin, VD Gotlandsägg*

Några ekologiska besättningar har slagits ut i samband med influensautbrottet, men samtidigt har besättningarna i drift producerat mer ägg när de har hållits inomhus, i och med förbudet att ha hönsen ute. Prisbildningen har varit stigande på de ekologiska äggen. Samtidigt har proteinpriserna skjutit i höjden, så priset på koncentrat och inköpt foder har stigit och på så sätt minskat marginalerna för äggproducenterna

Under 2018 var andelen ekologiska höns nära 17 procent. 1,2 miljoner ekologiska värphöns fanns då i systemet. Sedan dess har andelen sjunkit. Prognosen för 2020 är att ekoandelen ligger på ca 14-15 procent. De flesta producenter som lämnat systemet har övergått till konventionella utomhussystem, där det finns en stark tillväxt på marknaden. De flesta packerier har backat i sina ekologiska volymer till fördel för ökade volymer från konventionella system med frigående höns utomhus.

Efter att stadigt ha ökat sina andelar av det totala värphönsantalet sedan 2010 stagnerade andelen ekologiska värphöns under 2018 för att minska 2019 och fortsätta minska 2020. Under 2018 påbörjades ett arbete med att stabilisera marknaden efter att överskott av KRAV-ägg uppkommit i Sverige. Detta har skett dels genom export, men även genom att producenter har fått lämna systemet och övergå till konventionell produktion. Detta är branschens drag för att reglera det kostsamma överskottet som uppkommit. Detta regleringsarbete har fortsatt under 2020.

*- Det har under 2020 exporterats mycket ekoägg till norra Europa. Nu har den exporten upphört, eftersom alla volymer som kommer fram säljs till bättre pris i Sverige.*

*Magnus Bohlin, VD, Gotlandsägg*

Under 2020 var packeriernas uppgift att det såldes mindre volymer 2020 än tidigare. Agrovektors prognos är att försäljningen ökat till en andel på drygt 15-16 procent under året. Detta då det funnits ett överskott på marknaden som nu kunnat säljas, på grund av den allmänna bristen på ägg.

*Rent generellt är de ekologiska besättningarna något mer lönsamma än de inomhus frigående konventionella besättningarna. För oss är det helhetskonceptet som håller uppe kalkylen: äggen, gödseln, spannmålen, när något är på nedgång går det andra upp. Man får gilla berg och dalbana! Handeln tycks tyvärr helt ha tappat intresset för ekologiskt. Det känns som om man skippar ekologiskt som mervärde och kör på enbart närödlad, få transporter och miljösamt i konventionell tappning, inget som är certifierat utan mervärden som man skapar själv”*

*Magnus Nilsson som med Jenny Nilsson driver en gård i Vikingstad med 18 000 hönsplatser och 350 ha växtodling*

Ägg har en förhållandevis hög ekoandel i svensk detaljhandel, och har nu troligen ökat något, till 15-16 procent. Det betyder en mogen marknad där stora, snabba uppgångar inte är att förvänta längre. Just nu har konsumtionen ökat, kanske inte så mycket för att intresset för de ekologiska mervärdena ökat, utan av andra mer tillfälliga omständigheter, som utbrottet av fågelinfluensan. Kanske finns det därmed nya konsumenter som upptäckt ekoäggen. Detta återstår att se när läget på marknaden och i produktionen återgått till det normala.

Produktionen har tappat fart när producenter fått sluta på grund av ett långvarigt överskott de senaste åren. Att återhämta produktionen är givetvis möjligt om marknaden ger dessa signaler. Just nu kanske dock inte signalerna är helt tillförlitliga, på grund av den extrema situationen.

Branschen varnar själva också för att de stallar som inte byggs innan år 2021 inte kommer att byggas alls och att produktionsnivån kommer ligga still under lång tid efter 2020 på grund av regeländringar som fördyrar allt för mycket för att ge lönsamhet. För de producenter som har avsättning för äggen och har möjlighet att satsa innan dess kan det innebära möjligheter till en lång period av god lönsamhet,

Exportaffären hade förbättrats till förra rapporten, vilket ger branschen större möjligheter att parera svängningar på den svenska marknaden, vilket man nu kan se resultatet av när exportvolymerna strypts på grund av det förbättrade marknadsläget i Sverige och därmed en ökad vilja att fortsatt satsa på ekologiskt, trots ett svalt intresse från handeln just nu. Svenska ekoäggsproducenter lyckas producera till ett gångbart pris även på exportmarknaden, vilket är positivt.

## Rotfrukter/Potatis/Grönsaker/Frukt

- Värde i bondeled ca **0,5 mdr kr**
- KRAV-certifieringens värde: **0,2 miljarder kr**
- Potential för bonden: stor potential i egen försäljning, stor potential i detaljhandeln f a i direkta samarbeten, men en riskfylld marknad.
- Marknadsutveckling: stabil, något ökande
- Marknadsläge: stor variation mellan enskilda produkter, generell brist.

Generellt sett har det varit samma ekovolymerna som tidigare år under 2020 och skördarna blev normala. Trenden går fortsatt åt att det är svenskt och lokalt som efterfrågas och mindre ekologiskt. Det har varit en stor överodling av potatis under 2019 och 2020 och detta har återspeglats i prisbilden, med sjunkande priser. Fortfarande, i juni finns det lager av ekopotatis från 2020 kvar. Normalt sett brukar den vara slut i mars /april. Förväntningarna är en minskad odling av ekologisk potatis under 2021.

För många andra produkter har prisbilden däremot kunnat hållas, till och med ökat några ören.

Inledningsvis 2021 så har trädgårdsprodukterna haft stor efterfrågan. Bland annat ICA har sålt bra med ekologisk gurka o tomat och priserna varit något högre än vanligt.

Sverige har en stabil odlarbas av ekologiska grönsaker. Signaler kommer dock om att odlare med parallellodling väljer att återta viss ekoareal i konventionellt bruk, på grund av för låg lönsamhet. Därav kan arealen totalt sett förväntas minska under 2021.

*-Den stora frågan är om konsumenterna går tillbaka och börjar handla igen som innan pandemin. Eller kommer de att fortsätta göra bra val? Vi hoppas att konsumenterna bevarar sitt köpmönster.*

*Jenny Ingelström, ansvarig ekoförsäljningen, Svenska Odlarlaget*

Det har varit lite eller ingen export alls under perioden och volymerna har handlats upp i Sverige. Däremot har det kommit in en hel del import, framför allt på specialgrödor och odling som de svenska ekoodlarna ratar som broccoli, blomkål och salladskål till exempel.

*- Det är för kostnadskrävande och vi får inte med oss kunderna på det. Ekologiska broccoli och vitkål är typiska sådana grödor där det finns en stor efterfrågan och importen är stor. Vi har odlare som kan och vill odla, men kunden är inte villig att ta den ekonomiska risken och då blir det ingen svensk odling.*

*Jenny Ingelström, ansvarig ekoförsäljningen, Svenska Odlarlaget*



- Det är lite turbulent på ekomarknaden och man pratar om lokalt i första hand. Men vi är ju både eko och lokalt och vi är också ganska nära Stockholm, så det blir lokalt även för den marknaden. För oss har det Inga större problem att sälja, allt har tagit slut: vitkål, morötter och potatis. Vi har kunnat sälja som vanligt. Prisnivån har varit ungefär samma, ngt mindre på morötter. I och med att restaurangerna har dragit ner sina beställningar så blev det större volymer som skulle ut i butikerna. Därmed ökade konkurrensen och priserna sjönk.

Per Wåhlstedt, Wåhlstedts Lantbruk, Dala-Floda

- Det är en trög produktion, det är inte bara att ställa om. Det finns två kategorier ekoodlare: de som alltid odlar eko och alltid kommer att göra det och skruvar i produktionen och alltid hittar vägar till lönsamhet. Sedan de där intresset och engagemanget inte är så stort. Där är den kortsiktiga ekonomin helt avgörande.

Per Wåhlstedt, Wåhlstedts Lantbruk, Dala-Floda

Det råder stor brist, och stor efterfrågan finns på svenskproducerat ekologiskt, men samtidigt möter ofta inte prisbildningen odlingskostnaden och risken för odlaren. Butiker och konsumenter säger att de efterfrågar ekologisk frukt och grönsaker men när volymerna sedan finns tillgängliga tycker man att priset är **"för dyrt"**.

Stora lokala variationer finns dock. De som säljer direkt till kund och direkt till butik och/eller har egen förädling kan ofta få en god lönsamhet. Storskalig ekologisk bär/fruktodling finns i dagsläget inte i Sverige, med något enstaka undantag. Grönsaker/rotfrukter har en högre produktion. Där varierar prisbildningen/lönsamheten starkt beroende på kontrakt och ögonblicksbild när det gäller tillgång. I år är det överskott på potatis, morötter, lök och rödbeta. Det finns även ett litet överskott på vitkål.

För svensk ekologisk frukt, grönsaker och rotfrukter är det generellt sett brist, men som tidigare nämnts har odlarna svårt att producera till det pris marknaden är villig att betala. Just nu slutar det fler odlare än vad det tillkommer. Många har kämpat med lönsamhet och den ekologiska odlingens naturliga utmaningar under många år.

Prisnivån kan i många fall ge en vettig kalkyl för odlaren i dagsläget och det finns möjligheter för export. Generellt bedöms efterfrågan som stabil och ökande, om än med inte samma kraft som för några år sedan.

- Trenden är fortsatt att det efterfrågas mer lokalt och svenskt än ekologiskt. De som handlar ekologiskt bryr sig mindre om ursprunget. Sedan är det lite olika för olika produkter. Vi har fått sålt allt i år undantaget lite lök som är kvar och potatis. När det gäller potatis är överskottet stort och producentpriserna därefter. Detta gör säkert att odlingen minskar i år, och så blir det säkert brist igen."

Jenny Ingelström, ansvarig ekoförsäljningen, Svenska Odlarlaget

- Vi får indikationer på att stora odlare, som har både konventionell och ekologisk produktion väljer att ta tillbaka arealer i konventionellt bruk. Detta kommer säkerligen balansera marknaden till hösten"

Per Wåhlstedt, Wåhlstedts Lantbruk



## Slutord

2021 var ett tufft år för ekologisk/KRAV-produktion, med överskott på sågott som all ekologisk råvara, framför allt på mjölk och spannmål, två grundstenar i den ekologiska råvaruproduktionen. 2021 har startat lite bättre, i alla fall för spannmålen där läget på framför allt grödor som vete och fodergrödor har förbättrats. Den satsning som Lantmännen gör på Reppe med ekogluten kan få en stor betydelse för prisläget på hela den svenska ekomarknaden för spannmål.

Just nu är alla system, utom spannmålsodlingen och nötkött, stängd för att ta emot nya ekoproducenter. Alla andra råvaror verkar mot kontrakt och dessa öppnas inte upp för nytecknande i dagsläget. En möjlighet finns förstås om man har avsättning för råvaran via egen försäljning.

Den ekologiska merbetalningen till lantbrukarna har under perioden 2020 nått historiskt låga nivåer. Framför allt gäller det inom de bärande produktionsgrenarna mejeri och spannmål. **Drygt 40 procent, 700 miljoner**, av det mervärde i form av KRAV-tillägg som återgår till svenska ekogårdar har gått upp i rök under året. 2021 ser ut att kunna få en lite bättre utveckling, förutsatt att prisnivån på spannmål fortsätter att öka. Mejeri kan däremot fortsätta minska, om man inte lyckas häva den långvariga negativa trenden.

Att ekoarealen minskade 2020 var en historisk svängning. Troligen fortsätter denna utveckling under 2021 med någon ytterligare procent, om inte signalerna till svenska lantbrukare blir betydligt mer positiva under den kommande perioden så kommer denna negativa utveckling att fortsätta även 2022 och framåt.

En viss överkapacitet finns inom flera av systemen just nu, och möjlighet att snabbt öka produktionen om marknaden svänger och ökar igen. Men det kommer ta tid att öka omläggningstakten igen. Det kommer också ta tid att återvinna lantbrukarnas förtroende för ekomarknaden. Omläggning tar tid, både i handling och tanke.

Det finns ett satt politiskt mål om 30 procent ekologisk areal i Sverige år 2030. Även inom EU har politiken följt efter och satt upp ett liknande mål, 25 procent till år 2030. Signalen är alltså tydlig att man vill se en ökad ekologisk produktion inom lantbruket. Om målen uppfylls betyder det grovt räknat en **ökning av ekologisk råvara med drygt 30 procent** från dagens nivåer i Sverige, och dessutom betydligt mer ekoråvara i omlopp inom EU om/när mer än dubbelt så mycket areal brukas ekologiskt. De europeiska marknaderna för ekolivsmedel har under 2020 i pandemins spår ökat tvåsiffrigt på de flesta håll, men hur marknaden långsiktigt ska svälja dessa ökade råvaruvolymer är i dagsläget osäkert. EU satsar nu medel på att även öka marknaden för ekologiska produkter. Marknadssatsningar måste gå hand i hand med ökade produktionsmål..

**De flesta lantbrukare kan tänka sig att producera ekologisk råvara**, om detta är ett ekonomiskt bättre alternativ än konventionell produktion på ett eller annat sätt i slutkalkylen. Men om inte marknaden ökar i samma takt som produktionen kommer de låga priserna på ekoråvara att bestå. Detta lockar inga nya ekoproducenter in i systemet. Om inte marknaden är villig att betala ett tillräckligt bra pris för mer ekoråvara så kommer målen heller inte att uppfyllas.

För många lantbrukare är dock den ekologiska produktionen ett helhetskoncept med många produktionsben att stå på. Det ger en **viss robusthet** mot marknadens svängningar. Det var dock länge sedan som i stort sett hela marknaden för ekoråvara nått en sådan här pass mätnadsgrad som 2019/2020. Möjligen synd ljuset i tunneln för ekospannmålen under 2021, och detta har stor betydelse för om fler väljer att gå tillbaka till konventionell produktion under innevarande år eller ej. Många står just nu och tvekar.

Handeln är i dagsläget ganska kallsinnigt inställd till de ekologiska mervärdena. Marknadsföringen och kampanjerna har minskat med 50 procent, enligt Ekowebs marknadsrapport 2021. Man kan även se det minskade intresset i flera av hållbarhetsrapporterna, där ordet "ekologiskt" nämns i allt mindre omfattning, om det fortfarande ens gör det. Istället är det "hållbarhet" som vunnit mark. Ett ord som i dagsläget kan omfatta i princip vad som helst.

Ekokonceptet är på intet sätt dött och att det går att sälja ekologiskt finns det många goda exempel på. Inte minst "Årets Ekobutik" på Dagligvarugalan 2020, ICA Maxi Nacka, som med systematiskt arbetet ökade sin ekoförsäljning med 25 procent 2020.

En punkt som i princip alla aktörer som intervjuats i rapporten återkommer till är ekobranschens misslyckandet i att marknadsföra den ekologiska produktionens mervärden. KRAV är ett av Sveriges starkaste varumärken. Det bygger på relation mellan lantbrukare och konsument, ett förhållande som inte alltid passar så väl in i detaljhandelns strategier. Här måste branschen bli bättre på att nå fram med sitt budskap. Men det finns stora planer för ökad marknadsföring av ekokonceptet med de nya medel som fördelats från Jordbruksverket 2021-2023.

Sverige är ett av de länder som kanske har störst chans att nå de uppsatta ekomålen för jordbruksproduktionen, det svenska om 30 procent år 2030 och definitivt det inom EU satta 25 procent till år 2030. De svenska lantbrukarna har visat att de är positiva till en omläggning och att producera ekologiskt. I dagsläget är det inte där som problematiken ligger för en ökad ekologisk råvaruproduktion. Den avgörande faktorn är att marknaden tar fart igen och att råvarupriserna ökar.